

◆お申込み特典

- 1 PR 用書籍表紙画像データ**
ホームページはもちろんのこと、各種 DM の作成にご利用ください。
- 2 書籍を題材にしたセミナーレジュメのひな形**
パワーポイント形式のセミナーレジュメのひな形をプレゼントいたします。
是非、セミナーを開催して書籍をお配りください。
- 3 書籍贈呈用チラシのひな形**
パワーポイント形式のチラシのひな形をプレゼントいたします。
見込み客への配布や、提携先へお配りください。
- 4 書籍特化型ホームページ**
株式会社ペライチが提供する、誰でも簡単にホームページが作成できるサービスの有料プランを、60 日間無料でご利用できます。

◆料金表

	30 冊	50 冊	100 冊	200 冊	300 冊	500 冊
料金	258,000 円	290,000 円	366,000 円	514,000 円	654,000 円	930,000 円

(税別)

※ページ数、発行部数の関係上、お申込み後のキャンセルはいたしかねます。

※500冊を超えるご注文は、別途お見積りいたします。500冊超のご注文は、100冊単位でのお申込みとなります。

お申込みから納品までのスケジュール



先生の作業は、「プロフィール原稿とお写真のご提供」「デザインのご確認」だけ！
その他はすべてエッサムがご支援いたします！

書籍出版サービスを紹介する
ショールームにご来場ください！



◆お申込み・お問い合わせ

▼ネットでのお申込み

エッサム 共同出版 第17弾

<https://kaikai-hiroba.com/syuppan/kyoudou>

▼FAXでのお申込み

エッサムの共同出版 お申込み・お問い合わせ FAX:052-459-5757

ふりがな			ふりがな		
ご事務所名			お名前		
メールアドレス	※必須		TEL		
お申込み	ご注文冊数	30 冊 / 50 冊 / 100 冊 / 200 冊 / 300 冊 / 500 冊 / 500 冊超 (冊)			
	ご注文のキッカケ	☐ エッサム営業からの紹介 (担当者:) ☐ DM 等のご案内 ☐ ネット検索			
お問い合わせ	☐ 資料請求・サンプル書籍を送って欲しい (住所:)				
	☐ エッサムの書籍出版サービスの詳細が聞きたい (メール質問希望 / 電話希望 / 訪問希望)				
候補日 ① __月 __日 __時～ __時 ② __月 __日 __時～ __時					

販売数
先着 50
事務所限定

出版予定日
11月上旬
2020 年

申込締切
9月18日(金)
2020 年

先生の名前入り書籍を出しませんか？

出版に関わる **原稿** **編集** **印刷** の全てを
エッサムが準備・ご支援します

信頼性が増し、問い合わせ率・受注率がアップします！

【エッサムの共同出版】第17弾テーマ

アフター&ウィズ「コロナ」時代を生き抜く 新・会社の資金繰り (仮)

監修：株式会社スペースワン 徳永 貴則 氏



「顔写真入りの帯」と「巻末プロフィール」で
捨てられない営業ツールに！

本書籍を中小零細企業の相談役である
税理士の先生方が活用することで、クライアントに対して、
**アフター&ウィズ「コロナ」時代において事業を継続する
資金繰り方法を説明・提案することが可能**です！！

エッサム共同出版の実績



共同出版の
詳細・概要は
こちら



エッサムでは、先生方の最強の営業ツールとして書籍を企画・出版してまいりました。
これらの書籍は、先生方に大変ご好評いただいております。今回の企画もきっと先生方のお役に立てる
内容になっています。是非、ご活用ください。

共同出版とは…

書籍に**オリジナルの帯**が付き、巻末に**事務所情報**を載せられます！



出版書籍に先生の「顔写真入りの帯」と巻末に「事務所のプロフィール」を入れることで、書籍が最強のツールになります。費用は自費出版と比較して 10 分の 1、手間も全くなりません。

エッサムの共同出版企画第 17 弾は【アフター&ウィズ「コロナ」時代を生き抜く新・会社の資金繰り (仮)】です。

本書籍は、特に新型コロナウイルス禍で窮する中小零細事業者向けにて、融資制度、資金繰りに焦点を当てて解説した入門書です。

本書籍を中小零細企業の相談役である税理士の先生方が活用することで、クライアントに対してアフター&ウィズ「コロナ」時代において事業を継続する資金繰り方法を説明・提案できる内容となっています。

※デザインはイメージです

エッサム共同出版の3つのメリット

1 信頼

書籍の出版はお客様に**信頼感**を与えます

書籍を出版したことのある先生、出版したことのない先生…お客様は専門家としてどちらの先生を信頼するでしょうか。ご参加いただいた先生方は**共同監修者**として**書籍に掲載**されますので、信頼度が高まります。

2 費用

自費出版の**10 分の 1 程度**の費用で済みます

30 冊から注文できますので、無駄な在庫を抱えることがありません。ご提供いただくのは、先生の写真と事務所プロフィールだけ。手間もほとんどかかりません。

3 広告

書籍は全国主要都市の**大型書店**に並びます

出版元の「あさ出版」の流通網により、事務所近くの書店にも並ぶ可能性があります。アマゾンでも購入が可能ですので、**先生の知名度向上**に繋がります。

書籍は税理士である先生にとって一番の武器である**専門性**を何よりも **PR (差別化)** でき、**競合先に負けません！**

書籍の出版は難しいと思いませんか？

エッサムの共同出版は

手間がかからず、しかも**低価格で出版が可能**です！

書籍の概要 (書籍内容は募集時現在のもので、変更の可能性もございます。ご了承ください。)

はじめに

新型コロナ禍によって、資金繰りがますます重要に！

第 1 章 中小事業者は「現金>利益>売上」の順で重視！

- ・ 結局、経営者のいちばんのストレスは「資金繰り」
- ・ 経営の要諦は売上アップばかりを追わないこと
- ・ すべての「原価」を正しくチェックする
- ・ 売上はもちろん、利益が現金としてあるわけではない ほか

第 2 章 資金繰り表を簡単ににつくって、使いこなす！

- ・ 資金繰り表は会社版「家計簿・小遣い帳」と考える
- ・ まず「1 カ月」の「収入と支出」がわかる資金繰り表をつくる
- ・ 7 割経済、5 割経済が資金繰りに及ぼす影響
- ・ 支出を「変動費」と「固定費」に分けてみる ほか

第 3 章 資金リスクに強い会社をつくる！

- ・ 資金繰りのよい会社が結局、成長する
- ・ 債権債務を増やさず、現金主義に徹する
- ・ 資金繰りのよい会社の在庫管理
- ・ 資金繰りのよい会社の取引交渉 ほか

監修者

徳永 貴則 氏 (株式会社スペースワン 代表取締役)



コロナ関連の資金繰り
講演実績多数あり！



大和銀行 (現りそな銀行) にて、都内を中心に主に法人融資の新規開拓業務を行う。その後、本店融資部・審査部門を歴任。2,000 社以上の融資に携わる。これらの経験を活かし (株)スペースワンを創設。銀行融資のコンサルをはじめ、事業再生や経営改善のアドバイスも行っている。

第 4 章 月次 B/S (貸借対照表) から資金繰りを読み解く

- ・ 資金繰りの良化・悪化判断に欠かせない「流動比率」
- ・ 運転資金の余裕度は「売掛金+受取手形+在庫一貫掛金」でチェック
- ・ 資金繰りがよい会社は運転資金が減る？
- ・ 銀行が B/S をどうチェックしているのかを知る ほか

第 5 章 対金融機関交渉のポイント

- ・ 大切な視点は「事業は他人のお金でやるから意義がある！」
- ・ 融資交渉は「書類」と「口頭説明」の両輪で
- ・ 資金繰り表は融資審査にどう生かされる？
- ・ 融資審査は「額」ではなく「資金使徒」である ほか

第 6 章 アフターコロナ、ウィズコロナの資金繰り

- ・ 「元に戻る」発想は×。まず、「どうやって売り上げるのか」から見直す
- ・ 人件費は変動費？ 働き方が変わると、資金繰りも変わる！
- ・ 事務所費、店舗費…その固定費は本当に必要か？
- ・ 仕入れと販売、ビジネスモデルの変革によって変わる資金繰り ほか

書籍の仕様

書籍タイトル	アフター&ウィズ「コロナ」時代を生き抜く新・会社の資金繰り (仮)
著者	株式会社エッサム
監修者	(株)スペースワン：徳永貴則氏
共同監修者	資金繰りを支援する税理士の会 (仮)
出版社	あさ出版
サイズ	A 5 版 (約 240 ページ)
販売予定価格	1,600 円 (税別)
発売日	2020 年 11 月上旬

※概要・仕様は募集時現在のもので、変更する可能性があります。
※内容を事前にご確認いただくことはできませんのでご了承ください。

共同出版の実績事例

見込み客へ配布



税理士法人ベリベリ
岸 健一 氏

複数の事務所と比較されることが多かった現状で、いかに面談のタイミングでクロージングさせるかが重要になってきています。そこで、私は信頼も得て差別化もできる書籍を利用しています。**書籍を面談時に利用するかしないかでクロージング率が全く違います。**

受付や応接室に展示



川阪税理士事務所
川阪 伸一 氏

面談時にテーブルに書籍を積んでいるだけで、お客様のほうから「出版されているのですか？」と話を振ってきます。他の事務所とのコンペになったときなどを想像してください。あなたがお客様なら書籍を出版している税理士と何もない税理士。どちらを選びますか？
ホームページへの掲載やプレゼントなど書籍の活用は幅広く、費用対効果で考えると書籍は最強のツールのひとつです。

ホームページへの掲載



飯塚税理士・行政書士事務所
飯塚 正裕 氏

第 1 弾の「ゼットイ得する会社のつくり方・はじめ方」をはじめ、書籍をホームページに掲載することで、会社設立、顧問契約を受注することができました。また、出版という信頼を武器に、相続の案件までご紹介いただきました。1 件でも受注できれば、出版費用はもともと取れるので、**おススメです。**